

板金加工の津田工業（各務原市金属団地、津田義久社長）は、自社の技術利用を他社に認めたり、技術情報を公開する「オープン戦略」を推進している。技術力をアピールし、「営業レス」で自社製品を普及させるのが狙い。来年秋の販売を目指す自社開発のフォークリフト用ダンプカートは、販売エリアの同業者とライセンス契約を結び、金属片などの運搬作業が負担な現場に導入を提案する。

（青山和史）

津田工業、自社技術公開

オープン戦略は特許や知的財産戦略の一つ。技術公開によって、市場拡大や新規受注につながる利点がある一方、他社との競争が激しくなるデメリットがあるとされる。

同社は従業員数が8人と少なく、営業社員はゼロ。受注のため、5年前にオープン戦略に切り替えた。津田社長は「事業者の多くは独自技術を出したくないが、クローズからオープンにした方が技術提案がしやすくなった。特許取得による話題性も受注につながっている」と狙いを話す。

開発中のフォークリフト用ダンプカート「フォークるん」は、工場で夜間に稼働させている金属加工機から流れ、箱にたまった金属片を効率的に運搬する方法に悩む中で思いついた。フォークリフトの操作だけで箱が反転し、金属片

板金加工「オープン戦略」推進

「営業レス」で新製品普及へ



来年秋ごろからの販売を目指すフォークリフト用ダンプカート「フォークるん」=各務原市金属団地、津田工業

が落下する仕組みで、作業の負担軽減につながるとみられる。

製品投入に向け、国内のほか、米国や豪州、カナダの3カ国で特許を取得した。輸送負担が大きい地域や海外ではライセンス契約を結んだ事業者が製作し、製品を浸透させたい考え。溶接作業なしの締結リベツ

トで製作する独自技術を組み込み、自社の技術力をアピールする。

現在は協力先での製品テストを重ね、リスク評価を進める。津田社長は「単純な仕掛けで便利な製品になった。会社の利益になるのが一番だが、とにかく世界中で広めていきたい」と意気込む。